

BAB IV

PENUTUP

4.1 KESIMPULAN

Berdasarkan uraian permasalahan yang telah dibahas, maka penerapan akad *al ijarah* pada produk pembiayaan multijasa di BMT Al Hikmah kantor cabang Babadan-Ungaran dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Penerapan *akad ijarah* pada pembiayaan multijasa di BMT Al Hikmah diantaranya untuk biaya perjalanan, biaya pendidikan, biaya sewa rumah, biaya pengobatan, biaya sewa tempat usaha, biaya pernikahan.

Skema pembiayaan multijasa di BMT Al Hikmah sebagai berikut :

Calon anggota pembiayaan → pengajuan data+melengkapi data → *survey* (*marketing/AO*) → diajukan di rapat *komite* pembiayaan → Keputusan /perjanjian *akad* ← di acc → jadwal pencairan → tanda tangan akad.

▲ Di tolak → berkas dikembalikan.

2. Analisis penerapan *akad ijarah* pada produk pembiayaan multijasa di BMT Al Hikmah tidak sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.9/DSN-MUI/IV/2000. Pada bagian kedua point 7 bahwa sewa atau upah harus disepakati dalam akad dan wajib dibayar oleh penyewa/pengguna jasa kepada pemberi sewa/pemberi jasa (LKS) sebagai pembayaran manfaat atau jasa. Sesuatu yang dapat dijadikan harga (*tsaman*) dalam jual beli dapat pula dijadikan sewa atau upah dalam *ijarah*. Namun prakteknya di BMT Al Hikmah, Pada lembar persetujuan

pembiayaan pada bagian rincian pembiayaan dan jumlah angsuran yang digunakan di BMT Al Hikmah terdapat pokok, *mark up/bagi hasil*, cadangan resiko dan pada kartu pembiayaan yang digunakan di BMT Al Hikmah pada kolom jumlah angsuran juga terdapat *bagi hasil* bukan menggunakan biaya sewa/*ujrah*. Sedangkan prinsip *bagi hasil* seharusnya digunakan untuk pembiayaan *musyarakah, mudharabah*.

4.2 SARAN

1. Penerapan akad *ijarah* sebaiknya disesuaikan dengan ketentuan-ketentuan yang ada agar masyarakat mengetahui prinsip *syariah* yang sebenarnya.
2. Kedisiplinan marketing dalam melayani anggota khususnya pada saat jemput bola secara rutin sangat penting agar nasabah tidak merasa kecewa dan menunggu sehingga anggota akan tertarik dan memilih bank lain yang lebih praktis dalam pelayanan.
3. Perlunya pencatatan yang lebih rinci dalam pencatatan tabungan apabila buku tabungan anggota disimpan oleh marketing maka anggota perlu diberikan bukti setoran tabungan maupun angsuran.
4. Perlu ditingkatkan lagi pemahaman sistem *syariah* terutama bagi *cs, teller* dan *marketing* karena bagian tersebut langsung melayani anggota.

4.3 PENUTUP

Dengan segala kerendahan hati penyusun panjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT, akhirnya walaupun dalam bentuk yang sangat sederhana penyusun dapat menyelesaikan penulisan tugas akhir ini. Penyusun mengakui bahwa penulisan tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan karena keterbatasan

kemampuan penulis. Untuk itu saran dan kritik yang bersifat membangun sangat penulis harapkan guna kesempurnaan penulisan tugas akhir ini.

Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat baik bagi penulis khususnya dan masyarakat pembaca pada umumnya. Amin